

# INNOVATION

NEWS AUS DEN UNTERNEHMEN CLAAS UND KLINCKE

NEWS FROM CLAAS AND KLINCKE

01/2015



## DRAHT IST ÜBERALL WIRE IS EVERYWHERE

ES IST SCHON VERRÜCKT, WAS SICH IMKOPF AB-SPIELT WENN MAN DARÜBER NACHDENKT, WIE UNSER ALLTAG AUSSEHEN WÜRD, WENN WIR KEINEN DRAHT ZUR VERFÜGUNG HÄTTEN.

IT'S CRAZY WHAT IS GOING ON IN YOUR MIND WHEN YOU IMAGINE HOW LIFE WOULD BE LIKE WITHOUT WIRE.

Ich säße nicht am Computer, um diesen Text zu schreiben, mein komfortabler Schreibtischstuhl müsste einem Holzschemel weichen, mein Kugelschreiber wäre außer Betrieb, die Schreibtischbeleuchtung bestände aus einer Kerze und meine Brille... Das könnte ich jetzt Zeile um Zeile weiterführen, ohne an die großen Dinge wie den Straßenverkehr, die Luftfahrt, die Seefahrt, die Medizintechnik oder unsere Energieversorgung zu denken. Schon nach kurzer Zeit komme ich zu der Erkenntnis, dass ohne Draht unser modernes Leben zusammenbrechen würde. Draht ist überall und wir von CLAAS/KLINCKE freuen uns, dass wir in diesem Jahr bereits seit 277 Jahren unseren Teil dazu beitragen können, die Welt mit Draht zu versorgen. Heute bietet die Max W. Claas GmbH & Co. KG auf einer Hallenfläche von mehr als 12.000 m<sup>2</sup> alle Möglichkeiten modernster Ziehtechnologien, Glüh-techniken und Oberflächenbehandlungen. Schwerpunktmäßig werden Kaltstauchdrähte, Federdrähte und Werkzeugstahldrähte in

rund und profiliert mit Durchmessern bis zu 50,00 mm hergestellt. Zu den internationalen Kunden zählen Unternehmen aus den Bereichen Automotive, Verbindungs- und Umformtechnik und aus der Werkzeugindustrie. Bei der Hermann Klincke J. H. Sohn GmbH & Co. KG werden Drähte mit Durchmessern von 0,50 mm bis 50,00 mm für die Wälzlager- und Werkzeugindustrie sowie für die Baubranche gefertigt.

DRAHT IST ÜBERALL: Vielleicht haben diese Zeilen Sie ein wenig dafür sensibilisiert, welche Rolle Draht in unserem Leben spielt. Achten Sie einmal darauf, wie selbstverständlich Produkte aus Draht unser Leben prägen.

*I would not be sitting at the computer to write this text, my comfortable desk chair would give way to a wooden stool, my pen would be out of service, the desk lighting would be a candle and my glasses ... I could continue without mentioning the big things like the road traffic, the aviation, the marine, the medical technology or our energy supply. After a short time I would realise that our modern life would breakdown without wire. Wire is everywhere and CLAAS / KLINCKE is pleased to have a share of providing wire for 277 years this year.*

*On a floor space of more than 12,000 m<sup>2</sup> Max W. Claas GmbH & Co. KG offers all possibilities of modern drawing technologies, annealing techniques and surface treatments today. The main focus is the production of cold heading wires, spring wires and tool steel wires round and profiled with diameters of up to 50.00 mm. Its international customers include companies from the automotive, the connecting and forming technology and from the tool industry. Hermann Klincke JH Sohn GmbH & Co. KG manufactures wires with diameters ranging from 0.50 mm to 50.00 mm for the rolling bearing and tool industry as well as for the construction sector.*

*Wire is everywhere: Perhaps these lines have made you aware of the role wire is playing in our lives. Take time to recognise how much products made of wire dominate our lives.*



[WWW.CLAAS-DRAHT.DE](http://WWW.CLAAS-DRAHT.DE)  
[WWW.KLINCKE-DRAHT.DE](http://WWW.KLINCKE-DRAHT.DE)



Bernd Falz, Management

## EDITORIAL

Gute, kompetente und zuverlässige Vertriebsmitarbeiter/innen zu finden, ist für jedes Unternehmen eine echte Herausforderung. Wir wissen aber, wie wichtig eine kontinuierliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen – unseren Kunden – ist. Daher freuen wir uns immer wieder, wenn wir engagierte Vertriebler und Vertrieblerinnen finden, die unsere Leidenschaft für Draht teilen.

Schon immer haben wir großen Wert darauf gelegt, ausschließlich Rohmaterialien einzukaufen, die unserem hohen Qualitätsanspruch genügen. Die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten beruht auf Vertrauen, Zuverlässigkeit und Kontinuität. Gegenseitige Besuche und ein umfangreicher Erfahrungsaustausch bieten die Basis für einen langfristigen Kontakt. Vor wenigen Wochen haben wir die Gelegenheit bekommen, unseren Lieferanten ArcelorMittal in Duisburg und auch Hamburg zu besuchen. Einzelheiten dazu erfahren Sie in dieser Ausgabe.

Die Titelgeschichte beschäftigt sich mit dem Thema Draht und den unzähligen Bereichen in unserem täglichen Leben, in dem wir ganz

selbstverständlich Produkte aus Draht nutzen, ohne daran zu denken, dass ohne Draht viele Dinge nicht machbar wären.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen, genießen Sie den Frühsommer und denken Sie daran: DRAHT IST ÜBERALL!

Herzliche Grüße  
Bernd Falz

Dear Readers,

the first few months of the new year were marked by new contacts, investments in our production and by strengthening our KLINCKE sales teams. With Mr. Markus Keller we are glad to have found a salesmanager who can draw on a wide-ranging experience being trained as an Industrial Engineer. In this issue we present two young sales representatives already working for Mssrs. CLAAS for some time but who have not yet been introduced.

For any business it is a real challenge to find good, competent and reliable sales representatives. But we know of the importance of

a continuous and trustful cooperation with our customers. So we're always pleased to find dedicated sales people sharing our passion for wire.

We have always placed great emphasis on buying raw materials only meeting our high quality standards. The cooperation with our suppliers is based on trust, reliability and continuity. Exchange of visits and an extensive exchange of experience provide the basis for a long-term contact. A few weeks ago we had the opportunity to visit our supplier ArcelorMittal in Duisburg and Hamburg. For more details, please read this issue.

The cover story is about wire and the countless areas in which we are using products made of wire naturally without spending a thought that without wire many things would not be feasible.

Enjoy reading, enjoy the early summer and remember: WIRE IS EVERYWHERE!

Best regards  
Bernd Falz

Liebe Leserinnen und Leser,

die ersten Monate des neuen Jahres waren geprägt durch neue Kontakte, Investitionen in unsere Fertigung und durch die Verstärkung unseres KLINCKE Vertriebsteams. Wir freuen uns, dass wir mit Herrn Markus Keller einen Vertriebsleiter gefunden haben, der als Dipl.-Wirtschaftsingenieur auf eine breit angelegte Erfahrung zurückgreifen kann. Wir stellen Ihnen in dieser Ausgabe zudem zwei junge Vertriebsmitarbeiter/innen aus dem Hause CLAAS vor, die schon seit einiger Zeit bei uns tätig sind, bisher aber noch nicht vorgestellt wurden.

# BAINITISCHER STAHL MACHT GLÜHEN UND VERGÜTEN ÜBERFLÜSSIG! WITH BAINITIC STEEL NO NEED FOR ANNEALING AND TEMPERING!

CLAAS-NORM MC 07 ERÖFFNET NEUE MÖGLICHKEITEN BEI DER KALTUMFORMUNG.

CLAAS STANDARD MC 07 OPENS UP NEW POSSIBILITIES IN THE COLD FORMING.



Bainit – benannt nach dem US-amerikanischen Metallurgen Edgar C. Bain - ist ein Gefüge, das bei der Wärmebehandlung von kohlenstoffhaltigem Stahl durch isotherme (thermodynamische) Umwandlung oder kontinuierliche Abkühlung entstehen kann. Im deutschen Sprachraum wird Bainit auch als Zwischenstufengefüge bezeichnet. Bainit bildet sich bei Temperaturen und Abkühlgeschwindigkeiten, die zwischen denen für die Perlit- bzw. Martensitbildung liegen.

Unter der Max W. Claas-Norm MC 07 wurde ein bainitischer Stahl entwickelt. Das CLAAS-Drahtwerk liefert diesen Draht als Walzdraht oder in gezogener Ausführung von 4,5 bis 39 mm.

Ziel der Entwicklung dieses bainitischen Stahls war es, das Glühen vor und das Vergüten nach dem Kaltmassivumformen zu vermeiden, um die Herstellungskosten kalt umgeformter Bauteile zu reduzieren. Bainitischer Stahl ermöglicht die Substitution von Vergütungsstählen, wie z.B. 41Cr4 oder 32CrB4. Bei länglichen Bauteilen kann auf Grund des

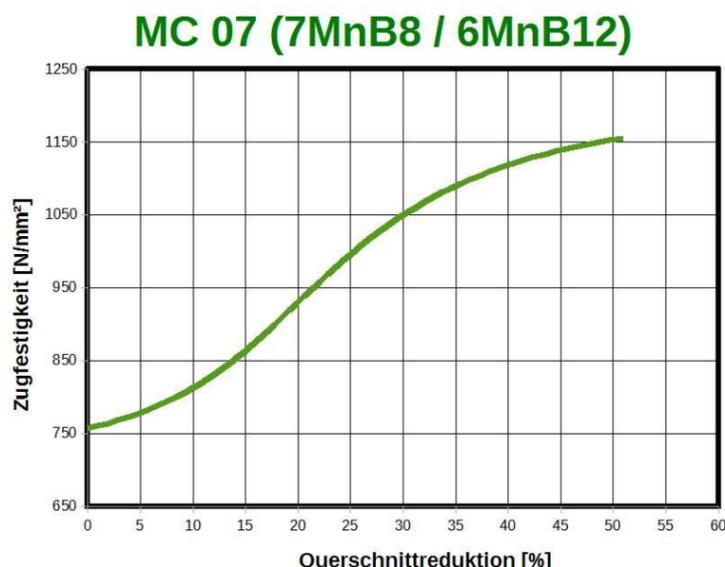
nicht stattfindenden Vergütungsprozesses das Richten entfallen. Am fertigen Bauteil können bei der Kaltmassivumformung Festigkeiten von ca. 800 bis 1000 MPa und höher ohne Wärmebehandlung erzielt werden.

Bainite is named after the US metallurgists Edgar C. Bain and is a structure which may be generated by thermal treatment of carbon steel by isothermal (thermodynamic) conversion or continuous cooling.

In German speaking countries bainite is also referred to as intermediate structure. Bainite is formed at temperatures and cooling rates being between those of the pearlite or martensite.

The Max W. Claas standard MC 07 is a development of a bainitic steel. The CLAAS Drahtwerk deliver this wire as wire rods or drawn to 4.5 to 39 mm.

Object of the developing of this bainitic steel was to prevent the annealing before and tempering after the cold massive forming in order to reduce manufacturing costs of cold formed components. Bainitic steel allows the substitution of quenched and tempered steels such as 41Cr4 or 32CrB4. Due to no tempering process there is no straightening for elongated components. Strengths of about 800 to 1000 MPa and higher of the finished component may be achieved at the cold massive forming without heat treatment.





# LADUNGSSICHERUNG AUF STRASSENFAHRZEUGEN NACH VDI 2700

## SECURING OF CARGO ON ROAD VEHICLES ACCORDING VDI 2700

TAGESSEMINAR IN THEORIE UND PRAXIS.

Das Thema Ladungssicherung ist für alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in den Versand- und Logistikabteilungen der Max W. Claas GmbH & Co. KG und Hermann Klincke J. H. Sohn GmbH & Co. KG von großer Bedeutung, da die Gefahren, die von unzureichend gesicherter Ladung ausgehen, vielfach nicht erkannt werden. Neben dem betriebswirtschaftlichen Schaden muss insbesondere das Risiko von Personenschäden vermieden werden. Grundsätzlich gilt, dass jeder, der mit der Verladung von Gütern betraut ist, auch für eine sachgerechte Ladungssicherung verantwortlich zeichnet und somit in der Pflicht steht, wirkungsvolle Ladungssicherungsmaßnahmen zu ergreifen. In einem Tagesseminar wurde die richtige Ladungssicherung in Theorie und Praxis nach den anerkannten Regeln der Technik vermittelt.

Mit dem erworbenen Fachwissen sind die Teilnehmer nun in der Lage, die Ladungssicherung zu beurteilen, gegebenenfalls geeignete Korrekturmaßnahmen vorzunehmen und damit Ihrer Verantwortung besser nachzukommen. Sie wissen, welche Sicherungsmethoden und Hilfsmittel notwendig sind, um eine Personengefährdung auszuschließen.

Praktische Übungen veranschaulichten die Wirkungsweise in der konkreten Anwendung.

*Securing of load is of great importance to all employees of the shipping and logistics departments of Max W. Claas GmbH & Co. KG and Hermann Klincke JH Sohn GmbH & Co. KG because the risks caused by inadequately secured cargoes are often not been recognized. In addition to business damages the risk of personal injury must be avoided particularly. Basically, anyone who is entrusted with the shipment of goods, also is responsible for proper load securing features and therefore has an obligation to take effective load securing measures. In one-day seminars the correct load securing is taught in theory and practice according to the approved rules of technology.*

*With the acquired knowledge, the participants are able to assess the load securing for taking appropriate corrective action, if necessary, and thus meet their responsibilities. They know which securing methods and aids are necessary to prevent injury to people. Practical exercises illustrate the mode of action in the particular application.*

ONE-DAY SEMINAR IN THEORY AND PRACTICE.



## MARKUS KELLER:

### VERTRIEBSLEITER BEI DER HERMANN KLINCKE J. H. SOHN GMBH & CO. KG.

### SALES MANAGER OF HERMANN KLINCKE J. H. SOHN GMBH & CO. KG.

Seit April dieses Jahres ist der 35 jährige verheiratete Dipl.-Wirtschaftsingenieur Markus Keller Vertriebsleiter bei Hermann Klincke. Nach seinem Studium war Herr Keller bei der KGM Kugelfabrik in Fulda als stellvertretender Leiter Qualitätswesen beschäftigt. Neben umfangreichen Kontakten mit Kunden und Lieferanten entstanden auch erste Kontakte zur Hermann Klincke J. H. Sohn GmbH & Co. KG. Diese Kontakte wurden verstärkt, als Markus Keller 2008 bei KGM in die Position des Einkaufsleiters wechselte. Der begeisterte Motorradfahrer, Inlineskater und

Besitzer von zwei Hunden ist in seiner Freizeit aktiv in der DLRG im Bereich Katastrophenschutz und Strömungsrettung tätig.

Für die Hermann Klincke J. H. Sohn GmbH & Co. KG bedeutet die Verstärkung durch Herrn Keller einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung Vertrieboptimierung, Neukundengewinnung und Kundenbindung.

Herzlich willkommen im Team!



**Markus Keller**  
Vertrieb / Einkauf Walzdraht  
Sales / Purchasing wire rods

Tel.: +49 2352 9581 15  
Fax: +49 2352 9581 715

[markus.keller@klincke-draht.de](mailto:markus.keller@klincke-draht.de)

*Since April this year the 35 year-old married Industrial Engineer Markus Keller is sales manager for Hermann Klincke. After his studies Mr. Keller was employed at KGM Kugelfabrik Fulda as vice Quality Manager. In addition to extensive contacts with customers and suppliers first contacts to Hermann Klincke JH Sohn GmbH & Co. KG were*

*made. These contacts were intensified when Markus Keller moved to the position of the KGM Purchasing Manager in 2008. He is a avid motorcyclist, Inlineskater and owner of two dogs and is actively involved in the field of civil protection and water stream rescue for the DLRG in his spare time.*

*For Hermann Klincke JH Sohn GmbH & Co. KG, the recruitment of Mr. Keller is another important step towards sales optimization, customer acquisition and customer retention. Welcome to the team!*



## LUCAS OLIVER KEHL: VERTRIEB BEI DER MAX W. CLAAS GMBH & CO. KG SALES MAX W. CLAAS GMBH & CO. KG

Lucas Oliver Kehl ist bereits seit September 2013 im Vertrieb der Max W. Claas GmbH & Co. tätig. Der 20 jährige Industriekaufmann hat seine Ausbildung bei einem großen Elektronikonzern absolviert, um dann als Vertriebsmitarbeiter und Einkäufer für den Bereich Walzdraht im Hause CLAAS tätig zu werden. In seiner Freizeit ist Lucas Oliver Kehl begeisterter Fußballer, Motorradfahrer und Tischtennisspieler. Gemeinsam mit seinen Kolleginnen Erika Karthäuser, Nadja

Ebert, Sandra Ilenseer und dem Vertriebsleiter Andreas Kuhn steht Lucas Oliver Kehl für ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Beratungskompetenz.

*Already since September 2013 Lucas Oliver Kehl is working for the sales department of Max W. Claas GmbH & Co. The 20 year-old industrial clerk has completed his apprenticeship at a large electronics company and started working for CLAAS sales department*



**Lucas Oliver Kehl**  
Vertrieb / Einkauf Walzdraht  
Sales / Purchasing wire rods

Tel.: +49 2352 9595 12  
Fax: +49 2352 9595 712

[lucas.kehl@claas-draht.de](mailto:lucas.kehl@claas-draht.de)

*wire rods. In his spare time Oliver Lucas Kehl is an avid footballer, motorcyclists and table tennis player. As well as his colleagues Erika Karthäuser, Nadja Ebert, Sandra Ilenseer and the sales manager Andreas Kuhn, Lucas Oliver Kehl stands for a high degree of reliability and advisory skills.*

## SANDRA ILENSEER: VERTRIEB BEI DER MAX W. CLAAS GMBH & CO. KG SALES MAX W. CLAAS GMBH & CO. KG

Mit Sandra Ilenseer verstärkt eine weitere junge Mitarbeiterin den Vertrieb im Hause CLAAS. Die 26 jährige Bürokauffrau hat einige Jahre in einem Vertriebsunternehmen für Werkzeug, Draht und Maschinensatzteile gearbeitet und ist seit Herbst 2014 bei der Max W. Claas GmbH & Co. KG beschäftigt. Sie ist im Vertrieb, im Auftragseingang, der Terminplanung und im Kundenkontakt tätig. Zu Ihren Hobbys zählen Sport, Lesen, Kochen

und das Ausgehen mit Freunden und Bekannten.

*Another young employee enhances the sales of CLAAS, Sandra Ilenseer. For several years the 26 year-old office clerk worked in a distribution company for tools, wire and machine spare parts and started working for Max W. Claas GmbH & Co. KG in autumn 2014. She is managing the sales, new*



**SANDRA ILENSEER**  
Vertrieb  
Sales

Tel.: +49 2352 9595 36  
Fax: +49 2352 9595 736

[sandra.ilenseer@claas-draht.de](mailto:sandra.ilenseer@claas-draht.de)

*orders, scheduling and maintaining customer contacts.*

*Her hobbies include sports, reading, cooking and going out with friends and acquaintances.*

# BESUCH BEI ARCELORMITTAL IN DUISBURG UND HAMBURG VISIT TO ARCELORMITTAL IN DUISBURG AND HAMBURG



Gleich zwei Besuche haben einem Team der CLAAS/KLINCKE Drahtwerke die Möglichkeit gegeben, die Unternehmen ARCELORMITTAL IN DUISBURG UND HAMBURG kennen zu lernen. Besuche bei Lieferanten bieten immer hervorragende Chancen, Erfahrungen auszutauschen, gemeinsame Projekte zu starten und bestehende Beziehung zu intensivieren.

ArcelorMittal ist eine global ausgerichtete Unternehmensgruppe mit weltweit mehr als 245.000 Beschäftigten in 60 Ländern. Am Standort Duisburg wird seit über 150 Jahren hochwertiges Vormaterial in Form von Langprodukten für die weiterverarbeitende Industrie hergestellt. Abnehmer der Drähte sind die europäischen Automobilhersteller, die Automobilzulieferindustrie, der Maschinenbau und die Schienenfertigung.

ArcelorMittal Hamburg wurde 1969 als Hamburger Stahlwerke GmbH gegründet, ist einer der größten Hersteller von Qualitätswalzdraht in Deutschland und eines der weltweit führenden

Unternehmen im Bereich der Qualitätswalzdrahtproduktion mit Mini-Mill-Konzept. Eine Besonderheit besteht in der eigenen Direktreduktionsanlage, der einzigen in Westeuropa, in der bis zu 600.000 t ES/a erzeugt werden. Außerdem ist ArcelorMittal Hamburg Pionier in den Bereichen Produktivität und Energieeffizienz. Die Lage im größten deutschen Seehafen sichert wichtige logistische Vorteile. ArcelorMittal Hamburg gehört zum weltgrößten Stahlkonzern ArcelorMittal, dessen Zentrale in Luxemburg liegt.

Für das CLAAS/KLINCKE Team war es höchst interessant, in einer Technikerrunde neue Werkstoffinnovationen und Qualitätsstrategien kennen zu lernen und das Stahl- und Walzwerk zu besichtigen. Dabei überzeugten Einblicke in den Produktionsablauf ebenso wie das verantwortungsvolle Umgehen mit Ressourcen, Arbeitssicherheit und Gesundheit. Schon jetzt freuen sich die Teilnehmer auf einen Besuch bei einem weiteren Lieferanten der CLAAS/KLINCKE Drahtwerke.

*It took the team of CLAAS / KLINCKE Drahtwerke two visits to call the company ArcelorMittal Duisburg and Hamburg. Visits to suppliers always provide excellent opportunities to exchange experiences, to launch joint projects and to intensify existing contacts.*

*ArcelorMittal is a globally oriented group of companies with more than 245,000 employees in 60 countries. For more than 150 years high quality*

*precursor material (long products) are produced in Duisburg for the further processing industry. Customers of these wires are European automobile manufacturers, the automotive supplier industry, mechanical engineering and rail manufacturing.*

*ArcelorMittal Hamburg was founded in 1969 as Hamburger Stahlwerke GmbH and is one of the largest manufacturers of quality wire rod in Germany and as such one of the world leaders in the field of quality wire rod production with mini-mill concept. A special feature is the own direct reduction plant, being the only one in Western Europe to produce up to 600,000 t ES / a. In addition, ArcelorMittal Hamburg is a pioneer in the areas of*

*productivity and energy efficiency. The situation in Germany's largest seaport secures important logistical advantages. ArcelorMittal Hamburg belongs to the world's largest steel group ArcelorMittal with headquarters in Luxembourg.*

*It was very interesting for the CLAAS / KLINCKE team to get to know material innovations and quality strategies in a technical meeting and to visit the steel and rolling mill. To gain insight in the production process was as much convincing as to see the responsible handling of resources, occupational safety and health. All visitors are looking forward to call another supplier of CLAAS / KLINCKE Drahtwerke.*

## IMPRESSUM/IMPRINT:

**Verantwortlich für die Inhalte/  
Responsible for the contents:**  
Hermann Klincke J. H. Sohn GmbH & Co. KG

**Auflage/Print run:**  
1.500 Stk.  
1,500 copies

**Konzeption/Text:**  
Beckerkonzept  
Kommunikation im Marketing  
Ober Stuberg 3 · 58849 Herscheid  
[www.beckerkonzept.de](http://www.beckerkonzept.de)

**Satz:**  
Fälsch  
Büro für visuelle Kommunikation  
Siepenstraße 5 · 59846 Sundern  
[www.faelsch.de](http://www.faelsch.de)

### Max W. Claas GmbH & Co. KG

Rahmedestraße 375  
D-58762 Altena  
Tel.: +49-(0)2352 / 9595-0  
Fax: +49-(0)2352 / 9595-95  
[www.claas-draht.de](http://www.claas-draht.de)  
E-Mail: [info@claas-draht.de](mailto:info@claas-draht.de)

### Hermann Klincke J. H. Sohn GmbH & Co. KG

Südstraße 10  
D-58762 Altena  
Tel.: +49-(0)2352 / 9581-0  
Fax: +49-(0)2352 / 9581-12  
[www.klincke-draht.de](http://www.klincke-draht.de)  
E-Mail: [info@klincke-draht.de](mailto:info@klincke-draht.de)